

人間は一生のうち、逢うべき人には必ず逢える。しかも一瞬早すぎず、一瞬遅すぎない時に――。

これは、社団法人「実践人の家」創業者 森 信三氏の言葉です。言葉は、それを聞く人の経験や考え方によって受け取りが違いますが、プライベートであれ、ビジネスであれ、これから出会うだろう「逢うべき人」を思うとワクワクしますね。

この書面は、高濱税理士事務所(有)C&Aのニュースレターです。ご縁をいただいた皆さまに、私どもの活動を知っていただくとともに、今まで培ったノウハウと情報が、少しでもお役に立つことができればと配信させていただきました。

よろしかったら、ご一読いただき、ご指導ご鞭撻いただきますようお願い申し上げます。

税理士 高濱 三喜夫

エネ革税制 (エネルギー需要構造改革投資促進税制)

先日、オリンピックの運営委員が東京都を視察したというニュースをやっていましたが、今回のオリンピックの重要テーマである「環境」「新エネ」「エコ」というような部分を全面的に押し出してプレゼンしていました。世界的に今後取り組んで行かねばならない課題なのでしょうね。

さて、今回は税制に関してエネ革税制が改正されたので、お伝えしておきます。

エネ革税制とは太陽光や風力発電等、エネルギーを有効活用できる設備(対象設備は下記のHPを確認)を設置し事業用に供した場合に、下記のどちらかの税制優遇制度が使えるというものなのです。

1. 基準取得価額の7%相当額の税額控除
 2. 基準取得価額の100%を必要経費に参入できる特別償却
- ※21年4月以前は30%が限度額でした。

今回の税制改正により21年4月1日～23年3月31日までは初年度での全額即時償却が可能になりました。環境取り組みや節税、経費削減という観点から見ても、非常に有効な制度だと思われます。補助金等も使える場合もありますので、ご興味がありましたらお気軽にご相談下さい。詳細は下記のHPを確認してみてください。

<http://www.eccj.or.jp/enekaku/index.html>

・検索でECCJと入力してもできます。

後継者育成塾 Vinculos のご案内

※ピンクロスとは「絆」という意味です

この塾では、将来の経営者となる「後継者」や「課題を感じている若い経営者」を対象として、経営に必要な基礎知識を学び、数値(財務)に強くなって経営に活かしていただき、後継者・経営者自身の「自己改革」を促し、「従業者」サイドから「経営者」サイドへ軸足を移すことを最大の目標としています。また、同じ環境で異業種の後継者・経営者同士が、討論・交流することによって、新たな「気づき」や「ネットワーク」が芽生え、将来の経営者として貴重な財産が形成できる場も提供します。

日 程 等

日 程: 4ヶ月間(全4回)で開催(初回は5月14日、以降は初回講習時に決定)

時 間: 19:00～21:00(初回と最終回終了後に懇親会あり)

場 所: 山鹿市鹿本生涯学習・健康センター「ひだまり」
山鹿市鹿本町来民686-1

TEL.0968-46-5075(山鹿市教育委員会鹿本分室)

費 用: 4万円(税込) 2回の懇親会費用を含む。夫婦での参加可能

講義内容等

- ①効果的な販促手法とマーケティング
- ②人事労務及び健康保険・年金に関する基礎知識
- ③銀行が企業をみるポイントとキャッシュフロー
- ④決算書の見方・活かし方と決算診断

参加特典

- ・無料決算診断
- ・無料マネジメントパワー

利用者を3倍に伸ばした千代田図書館



「長年探し求めていた本だが、やはりこの図書館にもなかった。図書館コンシェルジュと呼ばれる女性に聞いてみると、このジャンルに強い近くの本屋にあるかもしれないという。ついにお目当ての本は見つかり、図書館に礼状を書くことにした」

「図書館コンシェルジュに美味しい蕎麦屋はと聞いてみると、彼女たちの手作りのグルメガイド・ファイルからいくつか紹介してもらった。自分たちが実際に足を運んでオススメできると感じたところしか載せてないという」

これは、千代田図書館での実話だそう。千代田図書館は、指定管理者制度が導入され、サントリーパブリシティサービス(以下、SPS)が運営しています。周りからみると「ちょっとめんどくさい」ということもやっている。なぜ、そんなことをしているのだろうか？

■指定管理者の事業継続

指定管理者は、4～5年に1回の見直しがあり、評価が低かったら継続できない。しかし、その危機感だけで、わざわざ「ちょっとめんどくさい」サービスまでやるのだろうか？

危機感に加えて、SPSのサービスを支えているのは、顧客や地域のためになることをもっとやろうとモチベートされた社員の存在である。やる気のある社員を集めるという採用上の成功も大きい。従業員のモチベーションを高める仕掛けがある。次の3点に集約できる。

- (1) 社員に腹落ちするまで粘り強く目的の共有を図ること
- (2) 社員に手段選択の自由度(裁量)を与え、背中を押すこと
- (3) 現場第一線の社員にまで役割を与え最大動員すること

千代田図書館では、「図書館はベストセラー本や雑誌を置いて貸し出し冊数が増えればそれでよいのか」、「図書館司書でもない、観光案内所の職員でもない図書館コンシェルジュとは何者で、私たちのサービスとは何か」というそもそも論を折に触れて議論している。抽象論を押しつけるのではなく、実際の仕事において目的を再認識させたり、気づかせたりする努力をしている。そうした意味では、現場のミドルマネージャー層にはコーチング、ファシリテーションの力が問われている。

また、目的の共有度と対になるのが、手段選択の自由度、社員の裁量である。SPSでは、目的が共有され、社員のベクトルが合っているのであれば、プロセスややり方について、あまり細かいことは言わない。むしろ、社員、とりわけ第一線で働く社員(正社員以外も含む)に手段を考えさせることを重視している。老人ホームへのアウトリーチ、グルメガイドの作成などは、第一線の社員のアイデアを採り入れて実現したものである。

■人件費を増やさずに、サービスの質を高める

「受付なら受付だけのことをしていればよかった。SPSになってからは何か改善点はないか、どんな企画をするとお客様に喜んでもらえると思うかなど聞かれるようになった」「SPSになってから考えるということが求められるようになり、当初はそれが一番戸惑った」「なぜ今生き生きと働けるか？ それは自分の役割が大きくなったことも大きい」と口をそろえる。

SPSの取り組みに比べると、自治体は若手正規職員や臨時職員等のアイデア、創意工夫を活用しきれておらず、「最大動員」しきれていないように見える。他方、SPSは指定管理者としてコスト削減と質の向上の両面を期待されている。人件費を増やせない中で、サービスの質を高めるためには、第一線の社員まで「最大動員」せざるを得ないとも言える。

■地道に組織の力を向上させること

以上、紹介した事例は、既存の企業においても参考になると思います。時間はかかるかもしれませんが、始めなければいつまでも結果は変わりません。この時代、足腰の強い組織の力で勝負することは必要不可欠です。

また、一方でSPSの取り組みは、ある種の差別化ともいえる市場創造・開拓をしていることにもなります。図書館でグルメ情報？！と感じたら、SPSのサービスは「勝ち」なのです。



トレンド情報

スーツについた汗染みやにおいが気になるものの、手間や費用を惜しんでマメにクリーニングできずにいるビジネスパーソンは多いだろう。2008年2月、そんな人たちに重宝しそうなスーツが登場した。紳士服大手のコナカが発売した「シャワークリーンスーツ」だ。商品名の通り、ウール100%の生地を使いながら、シャワーを使って一般家庭でも手軽に洗うことができる。ウールの撥水性を生かし、シャワーだけで汚れを洗い流せるようにした。水で濡らしても型崩れが起きないように、布地をコーティングした。価格は1着5万1450円から。同社が販売する商品の中では高額な部類に属するが、売れ行きは好調だ。発売から3カ月が経った時点では、当初見込みを10%ほど上回る勢いで売れており、生産が追いつかない状況だという。

